05 | 直指人心：故事之饵藏在哪里？

2021-07-07 涵柏

《讲好故事》 课程介绍 >

讲述：正霖

时长 17:40 大小 16.19M

你好，我是涵柏。

今天继续我们的故事旅程。在02讲里我们提到过，受众喜欢的故事往往包含场景、情节冲突和价值三个元素。今天我们这节课继续展开来聊聊“价值”。

一个有影响力的故事，就是要把你的目标与他人想要获取价值的动力联系起来。想想看，假如把受众比作汪洋里各种各样的鱼，你的目标就是要把这些鱼钓上来。你要怎么去钓呢？99% 的人都不是姜子牙，不要寄希望于愿者上钩。所以我们要放鱼饵，才能把鱼钓上来。

鱼饵是什么呢？就是我们精心设计的故事。鱼饵多种多样，从情感价值上来说，能满足鱼儿需求的就是好鱼饵。抽象点说，如果你的故事能接近我们共同的人性，那恭喜你，已经

拿到了好的鱼饵。

让你的故事有“人味”

人性是什么呢？有人说人性是理性的，也有人说是感性的，有人说是善良的，也有人说是恶毒的。无论你支持哪一种，我都不能说对或者错，因为人性就是一个矛盾的综合体。

很多时候，如果我们过度依赖逻辑去发表理性的言论，去分析问题、提出方案，可能就会错过了受众最为看重的一部分——人性。如果我们完全按照理性人的假设来行事，我们往往看起来不像一个活生生的人。

就像在生活中，太理性就会被评价“这个人真无趣”。你可以试着回想下，在生活中，如果一个人和你说他天天雷打不动地 7 点起床 11 点睡觉，对于这样的人我们往往会有距离感。这种距离感可能来自两方面。第一，他的人生听起来没有变化，平淡无味；第二，他的人生和绝大多数人不一样，否定了人的复杂性，所以不大可信。

但如果一个人告诉你，我尽量每天规律作息，但有时候也管不住自己，看到一部好的电影，也会熬夜。这个时候你会会心一笑，因为你发现，这个人更符合人性，从而产生了一种亲近感，我跟他是同类人。

从这样一个简单的例子里其实你就能够看出，**故事能触动人的核心（也就是标题中所说的故事之饵），是能真实地表达人类的普遍情感和复杂人性的部分。**一旦这个核心找到了，就能刺穿我们身上披着的铠甲，直抵我们内心中最柔软的部分。在我们公司内部，我们把这个故事之饵叫做“人味”。

这个时候，新的问题摆在了我们的面前。怎么让故事拥有“人味”呢？我接下来给你分享一下对我受益匪浅的三个原则。

活用人性的“四端”

“四端”这个词来自孟子的思想。有一次，孟子的弟子询问孟子，告子说，人的本性无善无恶，周文王、周武王的时候推崇仁义，所以老百姓就很善良；周幽王周厉王残暴无道，所以老百姓也跟着残暴。老师，您是怎么看待这个说法的呢？

孟子说，这是不对的，人的本性是善良的。因为每个人都有**恻隐之心、羞恶之心、辞让之心、是非之心**。比如看到有孩子掉井里了，会想着去救，看到可恶的事情，会反对批评。这四种情感也就是四端，是仁义礼智的萌芽，是人一生下来就有的。

不论你是否赞同孟子的人性本善说，但他提出的“四端”的确是对人性的洞见。我们在编排故事中，可以灵活运用这些洞见为我们的故事加分。

我曾经听一个官员讲过一个故事，他是想告诉下属们，法律不是冷冰冰的，而是有温度的。故事是这样的。有一次，他到下面去调研，了解到了一个情况，有一位老人因为接连四五次到超市去偷东西，被警察抓了。根据我们国家法律，无论你盗窃的金额是多少，只要三次及以上，就要被起诉，追究刑事责任。然后这位老人就被依法起诉了。但很快，办案的人发现，每次这位老人偷的数额都很小，一看案卷才知道，他偷的都是果腹的食物和治病的药品，加起来的金额不到 1000 元。

办案人员觉得不对，便到老人家里去看，才发现老人的家里家徒四壁，孩子有智力残疾。办案人员说，他一看到这情景，眼泪不自觉地就流下来了。按照法律规定，这位老人犯了法，当然应该被起诉。但是他为什么这样呢，还不是因为穷。这个官员给下属们讲，被起诉的不应该是这位老人，而是我们政府。如此穷困的一家，就在我们眼皮底下，我们怎么没注意到呢？最后，这位老人没有被起诉。

在我听完这个故事后，我陷入了良久的沉思。法律的作用到底是什么，我想这个故事其实就是在回答这个问题。

在官方宣传中我们经常看到一句话，如何让人民群众在每一个司法案件中感受到公平正义。我们口头上老在说这句话，但给我们触动最大的其实还是这些真实的故事。仔细想想，这个故事中不正是包含了人性中最基本的**恻隐之心**和**是非之心**吗？

关于其他两端的好故事同样很多。还记得泰坦尼克号陷入绝境就要沉没时，船上的 8 人乐队在指挥的带领下，为即将死去的乘客们演奏音乐，平复他们的心情，直到最后一刻。有些人放弃了求生的机会，把位置让给了老人和妇孺，像绅士一样死去。这个故事之所以到今天还能打动人，不正是因为故事里所包含的**辞让之心**吗？

你会不会有时候觉得很难去给别人讲道理，觉得很难去影响别人。或者即使想到用故事的方式去影响别人，也似乎找不到一个影响力的故事？那就翻开你的故事库吧，找出那些影

响了你的故事，再用它去影响别人。

故事影响的是具体的人

长久以来，我们写故事、讲故事都有一种观念，认为我们的故事是写给或者讲给一个集体的。其实，我觉得这是不对的。一篇故事的受众可能是很多人，但很多的受众并不意味着我们要把他们看成是一个集体，相反，故事的受众应该是一个个带有感情的人。所以，我认为**故事的目标永远不要设定在去打动一个集体，而是要打动个人。**

为什么这点很重要呢？因为我们如果总是把看故事或听故事的受众看成一个整体，我们可能就习惯性地觉得故事里不能犯错，总是要把自己装扮得很合理很专业，但这样其实会妨碍你展示自己人性的一面，很难感动别人。

如果我们能够把我们的受众理解成一个个具体的人，那写故事或者讲故事的我们在设计内容时，往往就会放下包袱，允许故事里有情绪、有不完美的地方，这时你会发现，我们更容易和受众形成共情。

另一个需要注意的点在于**故事是影响一个个具体的人，不是控制别人。**我见过一些人讲故事，他的故事内容总是带有很强的压迫感，似乎在强调我要用这个故事来控制你的思想，所以常常会让人觉得他的故事冷冰冰的，没有人味。

和你分享一件我用故事去影响我 5 岁多的妹妹的事。有一次我和妹妹去爬山，走着走着，妹妹累了要我抱她走。爬山本就是体力活，我还背着包，实在抱不动她，可她还是不依不饶。我就对妹妹说，我们休息下，哥哥给你讲个故事。

妹妹听说有故事，立马安静了下来。我就对她说，哥哥上次和几位朋友去爬山，见到了一个和你一样漂亮，差不多大的小女孩。她跟她爸爸一起，爬着爬着，她也很累了，跟你一样，就想让爸爸抱着走。而她爸爸呢，背着一个登山包，看起来也很累了。女儿淘气，蹲下来抱着爸爸的腿就不走了。接着，她爸爸做了一件事，这个小女孩就不让爸爸抱了。你知道是什么事吗？

妹妹想了想说，答应给她买玩具。我说，你猜错了。她接着说，买雪糕。我摇了摇头。这下，她来了兴趣，那为什么啊？

我给她说，她爸爸手指着前方不远处，对女儿说，这样，你能拿着爸爸的书包走到那里去，爸爸就来抱你，而且一路都抱着你。这个小女孩想了想，点了点头，手上拿着书包就往前走，没走到一半就觉得累了，就变成了拖着书包走，结果最后还是没走到目的地就停了下来，站在了原地。

爸爸笑了笑，慢慢走了过去，对女儿说，很重吧，爸爸很辛苦的。小女孩还是有点委屈，还是拉着想让爸爸抱。爸爸说，你没完成目标呢。小女孩嘟着嘴点了点头，没再让爸爸抱了。

我妹妹不相信地说，怎么可能，她怎么这么听话？我说，你这个问题我也好奇，我还特意跑上去了问了下小女孩，你猜她说什么？

妹妹瞪大了眼睛，什么呀？我故作神秘地等了一下再揭晓，这个小女孩说，这个包挺重的，我拖不动。爸爸背着包还要抱着我，一定更重。妹妹若有所思，到后面真没再想让我抱了。后来下山后，我还特意给她买了一个雪糕。

这个故事还有后半段，我没告诉我的妹妹。当时，我对小女孩爸爸的教育方式充满了兴趣，我就上去问他是做什么的，他说自己是一个小团队的负责人。我继续问，你经常这样教育孩子吗？他说对啊。我说那你对待下面的员工呢，他说也是。他看我问得真诚，就给我说，人有情绪是很正常的，我们都有会觉得特别累的时候。这个时候，如果你想要去控制这种情绪，其实是很难的。所以这种时候，**影响或者引导别人总是比命令控制要好的**。

在构思这一讲的内容时，我再次想起了这件往事，我想故事也是一样的，你的目标是影响而非控制别人。

情感是故事核心要素之一

不知道你有没有遇到过这样一种场景：你需要综合各方意见，组织下面的人一起做事。但一块开始做事时，你才发现这些人中有着非常复杂的人际关系，有着不同的意见分歧。

在这个时候，如果你觉得自己能够通过逻辑思维和理性的力量来做出决策，那么这件事情能否办成，就得完全靠运气了。因为即便下面的人当场同意了这个决策，但如果他们内心不喜欢，这个决策大概率不会实现，或者不像你想象的那样容易实现。

有时候，我们之所以采用这种理性决策的方式，是因为我们总相信逻辑、道理的力量能够最终说服别人，而且还觉得这是提高决策效率最好的方式。而事实上呢，情感才是最重要的一环。

情感不是用来分析的，很多人似乎都懂这个道理，但做起来时，却又很容易忘记。我记得陈铭在《奇葩说》中分享过这么一个故事，有一天，他妻子回家后发现门口的鞋放得乱七八糟，马上就责备他没把鞋子放整齐。在平日里，他妻子从来没有为此发过脾气。

这个时候，或许很多人就马上开始问，你因为什么事生气啊，然后开始分析这件事里面谁对谁错。而陈铭给我们提供了另一个方法，他一路小跑过去，跑到门口放好鞋子，问今天谁又惹你生气了？太过分了，我明天就去找他，我让他给你道歉。

你看，同样是询问，但问题切入的角度完全不同。前者是从理性的角度去分析妻子情感波动背后的原因，而后者是和妻子感同身受，是把情感给释放出来。

编排故事同样要遵循这个原则，**不要把感情因素放在一边，而是要把情感嵌套进来，这才是有血有肉的故事。**

你可能会问了，怎么才能把故事嵌套进去呢？如果是你亲身经历的故事，那么在你事后回想过程中，那些打动你的瞬间一定要描写出来；如果是别人给你讲的经历，那还是回到我们第三课所讲的，学会倾听，让别人告诉你这个故事之所以会打动他的原因。

我举个例子，我们在电视上常常能看到一些难民营的画面，画面里我们能看到死去的妇孺，能看到周边的衰败。但如果你身处其中，又会是一种什么感受呢？一位名叫雅基·巴纳金斯基的普利策奖获得者曾经亲身去探访过一个难民营，他把自己的观察写了下来。

> 你在难民区的边界上游荡，来到那个巨大的“排放区”。那些还足够健康、足够有力气走到这里的人，会在这里解决他们的自然需求。在这些需求面前，那一点点微不足道的人类尊严，变得如此容易被遗忘。女人们只用自己裙子做一点遮挡就这么蹲下来，她们的脸蒙着头巾。用这种方法，她们努力营造出某种意义上的隐蔽所。
>
> 你深一脚、浅一脚地走到石头多过土的山脚，在那里，男人们一群一群地刨着坚硬的地面，挖出深度合适的坑，轻柔地安放着那些被寿布包裹着的身体。这些坑确实不用很

> 深，因为被埋葬的人都非常瘦。他们每天都要埋葬 75 个人，有时候更多。多数是婴儿。

当我第一次看到这些文字时，我是深深地被感动和震撼了。究其原因，他把自己的情感嵌套进了这个故事中，这些情节正是最好的安排。毫无疑问，他在探访中看到的这些情景在当时同样震撼到了他。

总结

好了，我们来总结下本节课的内容。这节课，我们聚焦于故事中的情感价值，用了一节课的时间来讲述怎么让故事拥有“人味”。

为了让故事有“人味”，我给你介绍了三个原则。

第一，活用人性的“四端”。四端是指恻隐之心、羞恶之心、辞让之心，是非之心，那些能触动人心的故事，往往都是和这四端有关，它能激发我们心中的善性。总有人为自己缺乏影响力的故事而犯愁，在这个时候，不妨想想生活中遇到过哪些影响了你四端的故事，鼓起勇气把这些故事讲出来。

第二，故事是影响一个个具体的人。无论我们写故事还是讲故事，常常会陷入一个误区，我们会认为讲故事是讲给一个集体听的。这个误区也就导致了在编排故事时，我们要表现出自己的理性、专业性，但这会妨碍我们展示人性的一面。所以，我们得记住故事是去影响一个个人的，鲜活的人性才是最主要的。同时还得注意，我们讲故事或者写故事目的是用来影响而不是控制别人，不要在故事中保留那没必要的压迫感。

第三，情感是故事的核心要素之一。情感不是用来分析的，不要把感情因素放在一边，而是要把情感给嵌套进故事中去，这样故事才会有血有肉。

在我看来，人味是故事的重中之重。因为我们讲故事的对象是人，面对的是人性。人性是矛盾的综合体，充满了情感，绝不是通过理性分析和逻辑推理就可以完全把握的。试想，如果我们要去讲一个通篇都是条理清楚的条款的故事，这样的故事应该没有人会听、会看吧。正是因为故事本质上是一种人与人的交流，所以我们得保证这个交流是有情感的，如果你连自己的感情都说服不了，又怎么去影响别人呢？希望你灵活运用今天讲的这三个原则，让你的故事更快触达人心。

作业

最后我给你留了一个小作业，请你分享一个有关“四端”的故事，并讲述一下这个故事触动你的原因。

分享给需要的人，Ta订阅后你可得 20 元现金奖励

赞 0 提建议

© 版权归极客邦科技所有，未经许可不得传播售卖。 页面已增加防盗追踪，如有侵权极客邦将依法追究其法律责任。

上一篇 04 | 笔酣墨饱：如何创建你的故事库？

下一篇 06 | 身临其境：如何把故事写得精彩？

精选留言 (4)

写留言

莹 神

2021-07-13

最近因为海地总统遇刺身亡事件，去了解了一下海地这个国家，看了一些文章和介绍。有篇文章里讲到海地有一种食物，是泥土做的饼干。这种饼干用来充饥，也因为里面含有一定矿物质，常常是孕妇的食物。采访的记者问那里的人，“会有人饿死吗？”那个人大笑，大笑的原因是因为这个问题太荒唐了，饿死这件事情这么常见，难道还要问吗？

...

展开

1

leslie 讲

2021-07-10

故事是由情节，尤其是人物和感情，没有感情色彩的元素的东西只是流水帐、记事本而不是故事

1

进化菌 神

2021-07-07

故事之所以会是故事，是因为距离人性很近，所以更容易影响别人。

每次早上上班，路过幼儿园的时候，总是能看到有小孩哭着闹着说不要上学，其实自己也好想说“我也不想上班啊”。然后，看到有耐心的家长会跟小孩讲“你看爷爷奶奶年纪那么大了，不识字多不方便呀，你想长大以后……”…

展开

2

Katherine

2021-07-07

沙发🛋讲给一个人的是故事，讲给一群人的是剧本

展开

1